

# 職務経歴書

2024年10月21日現在  
氏名 加藤 棟

## ■職務要約

2017年4月から2021年3月までCKCネットワーク株式会社で教室長を務め、飛び込み営業を通じて塾の無料体験を促進し、4ヶ月で昇進しました。100名規模の教室で、小学生から受験生までの指導を担当し、保護者との信頼関係を構築しながら、講習会参加率を90%に維持するなど、運営面でも高い成果を上げました。

2021年4月からは株式会社クリエイトワンでマーケティング担当として勤務し、全国の中小企業向けにネット広告の運用とレポートингを担当しています。ビッグデータ解析や機械学習を活用し、広告費用対効果(ROAS)を高める取り組みを行い、業務の自動化を進めることで効率化にも貢献しています。

## ■職務経歴

2021年4月～在籍中 株式会社クリエイトワン	
事業内容：インターネット広告代理店事業 従業員数：13人	正社員として勤務
2021年4月 ～ 在籍中	<p>Webマーケティング部</p> <p>全国のクライアントを中心とした中小規模の法人顧客を13社担当、ビッグデータ解析と機械学習モデルを用いたネット広告運用とレポートング、マーケティングを担当。また、他営業担当からの単発の広告案件のため月平均3件の広告新規作成、およびデザイナーへのデザイン発注、クライアントへのヒアリングを含むディレクションも担当。簡易なhtml, css, PHP, Pythonコードの修正のヘルプ多数。</p> <p><b>【主な業務】</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・リスティング広告、ディスプレイ広告、SNS広告の運用</li><li>・メディアプランの設計</li><li>・広告戦略の企画、提案資料の作成</li><li>・広告施策の効果検証</li><li>・社内、顧客との納期やKPIの調整業務</li><li>・Google Analyticsを活用した成果分析</li><li>・Google TagManagerとGoogle BigQuery、VertexAIを活用したマーケティング施策</li></ul> <p><b>【主な顧客】</b></p> <p>大手食品小売会社／ファッショントランド／伝統工芸品会社／眼形成専門クリニック</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・Yahoo! スポンサードサーチ、ディスプレイ広告</li><li>・GooglePmax、ディスプレイ、リスティング広告</li><li>・LINE Ads Platform</li><li>・Meta広告</li></ul> <p><b>【主な実績】</b></p> <p>2024年度 ファッショントランドにて平均ROAS302%達成、大手食品小売会社にて平均ROAS404%達成、眼形成専門にて、月平均329件のコンバージョン獲得</p> <p><b>【工夫した点】</b></p> <p>日頃からの各方面の最新情報のキャッチアップ それらの業務への落とし込み その中から可能性のありそうな内容をオンラインにて学習とアウトプット</p> <p><b>【使用ツール】</b> Adobe Photoshop、Adobe Illustrator、HTML、CSS、PHP、Python、GoogleCloud</p>

2017年4月～2021年3月 CKCネットワーク株式会社	
事業内容：インターネット広告代理店事業 資本金：資本金900万円 社員数1067人	正社員として勤務
2017年4月～2021年3月	<p><b>塾事業部指導課/教室長</b></p> <p><b>【主な業務内容】</b> 近隣住民への塾の無料体験周知及び参加の呼びかけのための飛び込み営業。 毎日2アポ以上の獲得を評価され4ヶ月で塾教室長へ昇進。</p> <p><b>塾講師の教育</b> 100名規模の生徒数を抱えた教室で、小学生への定期テスト対策や学習習慣定着のための授業、高校受験及び大学受験者への指導。保護者への定期的な講習会参加への呼びかけを行ない達成率は90%をキープ。</p> <p><b>【実績】</b> 2017年度8月にて、一日の2アポイントメント、月間40アポイントが認められ、塾教室長へ昇進。</p> <p>2017年度 平均予算達成率=114% 2018年度 平均予算達成率=79% 2019年度 平均予算達成率=81% 2020年度 平均予算達成率=113%</p> <p><b>【工夫した点】</b> 毎日の生徒への授業後の保護者とのコミュニケーションによる家庭での学習課題の把握と授業内容の共有 保護者からの学習課題と担任講師と共有し、顧客ニーズを満たす授業精度の向上 それらを行うことによる信頼獲得による講習会参加の参加率の向上を狙う</p>

## ■資格・活かせるスキル

Word／書式設定、図やグラフの挿入、社内文書作成、社外文書作成（実務経験：あり）

Excel／SUM関数、IF関数、ピボットテーブル、VLOOKUP、マクロ（実務経験：あり）

PowerPoint／資料作成、アニメーション設定（実務経験：あり）

その他／：Illustrator、Photoshop、Blender、UnrealEngine、Python、HTML、CSS、JavaScript）

## 【自己PR】

### <技術への情熱と自主学習>

私は技術への強い興味を持ち、特にGoogle Cloudなどのクラウドサービスを自主的に学んでいます。Courseraでの関連コースに参加し、資格を取得することで、最新の技術を身につけました。この学びは業務に直接的に活かされ、データ解析及び分析フレームの分野で成果を上げています。新しい技術を習得することで、常に自身のスキルセットを更新し、変化する市場のニーズに応える想像力とそのアイデアをプロダクトにして行くための時間を捻出しています。

### <自動化プログラムの開発>

広告運用の効率化を目指し、PythonやJavaScriptを用いて自動化プログラムを開発しています。これにより、データの収集や分析、レポート作成のプロセスを大幅に短縮し、作業負担を軽減しています。特に、日常的なタスクを自動化することで、より戦略的な業務に集中できるようになりました。また、チーム内のナレッジシェアを進めることで、他のメンバーも同様のツールを活用しやすくなっています。このようにして、全体の業務効率を向上させる取り組みを行っています。

### <心理学を活用した広告戦略>

心理学や脳科学に対する関心から、顧客心理を深く理解し、それを基にしたテキスト作成を行っています。特に、ターゲット層の特性に応じたメッセージ戦略を考えることで、より響く広告コンテンツを生成しています。また機械学習の知識を活用することで、データドリブンなアプローチを取り入れ、広告効果を最大化するための工夫をしています。顧客の反応を分析し、次のキャンペーンにフィードバックを行うことで、常に改善を重ねる姿勢を大切にしています。この取り組みにより、コンバージョン率を向上させることに成功しています。

<PDCAサイクルによる成果の向上>

これらの施策においては、効果測定とフィードバックを重視し、常にPDCAサイクルを意識した改善を行っています。実施した広告キャンペーンの結果を詳細に分析し、何が成功したのか、また改善すべき点は何かを明確にすることで、次回に活かす施策を計画しています。設計した内容の精度にこだわり、より良い成果を生み出すためのプロセスを追求しています。このようなアプローチにより、チーム全体の業務効率を向上させ、成果を最大化するための環境を整えています。自らの成長だけでなく、チーム全体の成長を促進することが私の目標です。

以上